APRENDA O BUY AND HOLD
O GUIA DEFINITIVO

APRENDA A ANALISAR AÇÕES E SE TORNE SÓCIO DAS MELHORES EMPRESAS DA BOLSA NO LONGO PRAZO

FABIO FARIA
CNPI n. 1711 - Analista de Valores Mobiliários

Canal do Holder.

SOBRE O AUTOR

CONHEÇA O HOLDER

Meu nome é Fabio, tenho 27 anos e, antes de mais nada, sou um investidor que quer ajudar as pessoas a investir melhor e de forma mais consciente. Invisto na bolsa desde os 17 anos, trabalhei no mercado financeiro nos últimos 5 anos e desde 2018 decidi me dedicar exclusivamente à contribuir com a educação financeira dos brasileiros.

Quando comecei a estudar sobre ações, lembro da dificuldade que foi para conseguir entender desde os conceitos mais simples até conceitos mais avançados, além de toda a formalidade necessária para declaração do imposto de renda. Dessa forma, o meu intuito com esse guia é passar para vocês tudo o que eu aprendi nos últimos 10 anos como investidor e como profissional da área.

Também sou formado em Engenharia Civil, MBA em Finanças, Analista de Valores Mobiliários (CNPI nº 1711), especialização em tópicos relacionados a investimentos em Harvard, Yale e Universidade de Genebra.

Clique aqui para se inscrever!

Visando levar todo o conhecimento adquirido ao longo dos anos para mais pessoas, criei recentemente o meu canal do YouTube, o Canal do Holder, e hoje já somos milhares de Holders!

Para uma interação mais rápida e dinâmica com os inscritos, utilizo o meu Instagram (@fabio.holder) para postar conteúdos diários sobre investimentos. Se você usa essa rede social, me siga lá também!

Clique aqui para acompanhar

Clique aqui para se cadastrar

Se inscreva também no Mailing do Holder, onde encaminho semanalmente a planilha do holder com dados fundamentalistas de todas ações e FIIs na bolsa de valores. Você também receberá todoas as minhas análises e documentos relevantes que eu elaborar, como esse E-Book. Ah, fique tranquilo pois o cadastro é rápido, sem custos, e nós odiamos spam tanto quanto você :)

FABIO FARIA CNPI N.1711

O INDIVÍDUO SE TORNANDO UM INVESTIDOR DE SUCESSO

IDEIAS GERAIS SOBRE INVESTIMEN-TOS

Olá, investidor! Se você está lendo esse texto, você provavelmente já tomou o principal passo para se tornar um investidor de sucesso: se preocupar em poupar os recursos provenientes do seu trabalho e fazer o dinheiro trabalhar para você. No entanto, eu percebi, ao longo da minha jornada como analista de investimentos, que muitos conceitos equivocados são bombardeados diariamente sobre a população, no que se refere a investimentos pessoais.

Mas antes de continuarmos conversando sobre isso, gostaria de contar um pouco sobre minha trajetória no mundo dos investimentos para que possamos nos aproximar um pouco mais.

Desde pequeno gostava fazer alguma coisa e ganhar algum trocado.

Lembro que quando eu tinha uns 10 anos eu e meus primos saíamos na rua da quadra onde minha avó morava para vender algumas bugingangas para os vizinhos, e juntar algum trocado.

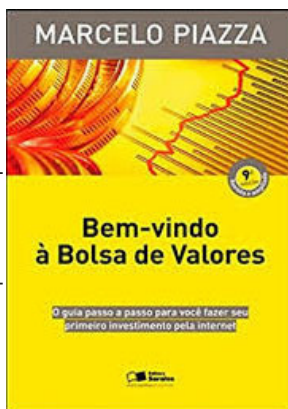
Mas foi só quando ingressei na faculdade em 2009 que comecei a me conscientizar que era preciso acumular patrimônio para o meu futuro. Ingressei no curso de graduação em Engenharia Civil, pela Universidade de Brasília (UnB), e logo no início do curso comecei juntar algum trocado trabalhando com construção civil. Foi quando me interessei sobre investimentos e comecei a estudar sobre o assunto. Tenho muito a agradecer à minha esposa, Laura, que cursava Administração de Empresas na mesma universidade, por ter me incentivado a estudar sobre finanças e investimentos, já que ela na época estava vendo isso no curso dela.

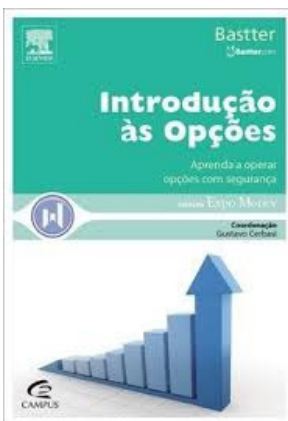
No começo, como todo bom sardinha, pensei que iria comprar e vender ações diariamente e obter algum ganho significativo. No entanto, comecei a estudar muito sobre o assunto antes de fazer qualquer besteira e acabei gostando da filosofia de investimentos em ações no longo prazo. Foi uma longa jornada de estudos antes de começar propriamente a investir.

PRINCIPAIS LIVROS QUE ME MARCARAM QUANDO COMECEI

Clique nos livros para compra-los na Amazon

Aprenda a Operar no Mercado de Ações

O livro é escrito pelo psiquiatra Dr. Alexander Elder, conhecido internacionalmente por ter largado a profissão de psiquiatra para negociar ações. No livro, o autor aborda de forma muito consciente o assunto de especulação no mercado e mostra suas estratégias que foram utilizadas para vencer no longo prazo, e conta como foi a sua trajetória do consultório de psiquiatria para o mundo dos investimentos. O autor também mostra que, apesar de realizar movimentos especulativos, também acumulava posições de longo prazo em empresas que considerava vencedoras e que teriam bons resultados no longo prazo. Foi um dos poucos livros de trade que li em que o assunto foi abordado de forma séria e coerente.

Bem-vindo à Bolsa de Valores

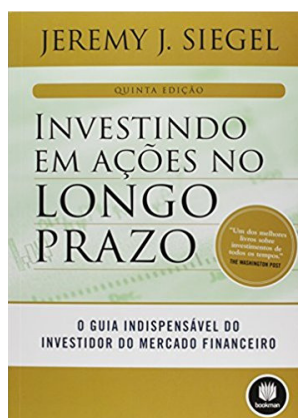
Livro escrito por Marcelo Piazza que aborda muito bem como funciona na prática os investimentos em ações, sendo ideal para iniciantes. O autor mostra muito bem como funcionam os ambientes da bolsa de valores e como se dão as negociações no dia-a-dia: o que é um book de ofertas, como dar uma ordem de compra e de venda, como ocorrem as liquidações financeiras, etc. Escolhi esse livro pois, antes de investir na prática, achei importante entender como se dá o ambiente de negociação e as suas peculiaridades práticas.

Introdução às Opções

Livro escrito por Maurício Hissa (também conhecido como Bastter), no qual o autor aborda de forma muito clara o que são opções e como funcionam as suas precificações, além de algumas formas operações clássicas com opções. Como todo bom sardinha iniciante, me interessei pelo assunto de opções logo no começo, pois eu sabia que era um instrumento que me permitia alavancar meus investimentos e aumentar meus ganhos. Apesar de ter logo cedo percebido que operar com opções e especulações não era o caminho vencedor, considero esse livro o mais importante que li até hoje, pois, a partir dele, conheci o portal bastter.com, onde iniciei meus estudos sobre a filosofia de investimento em ações para o longo prazo.

Após ler esses e tantos outros livros com vieses especulativos sobre investimentos em ações, comecei a me questionar se aquilo era mesmo possível e, caso realmente fosse possível ganhar dinheiro com um viés especulativo na bolsa, por que as pessoas estariam dando uma informação tão valiosa por um preço tão acessível?
A análise técnica basicamente consiste em analisar o comportamento das cotações das ações e tentar identificar padrões e, com base nesses padrões, realizar operações que gerem retorno para o investidor. O problema disso é que, para um padrão ser operado, o investidor precisa realizar uma ordem no sentido da previsão daquele padrão. Vejamos: se um padrão mostra uma tendência de alta, o investidor deve comprar a ação hoje para vendê-la no futuro por um preço maior do que pagou. No entanto, o próprio ato de comprar a ação faz com que a sua cotação suba e o ganho do investidor seja menor do que o previsto. Uma vez que os padrões são conhecidos pelo mercado, eles deixam de existir naturalmente, pois o mercado os reconhece e, ao operar aquele padrão, o mesmo deixa de existir.
Além disso, como muito bem abordado pelo escritor Burton Makiel em "A Random Walk Down Wall Street" (Uma caminhada aleatória por Wall Street), as cotações das ações possuem comportamento aleatório, sendo impossível prever qualquer movimento antecipadamente, apoiando também a hipótese de que o mercado é eficiente em precificar os ativos, conforme proposta pelo economista Eugene Fama.
Esse assunto acaba sendo muito extenso se aprofundado, com várias obras e literaturas abordando o assunto. Pessoalmente, acabei logo cedo me desinteressando desse viés especulativo e conhecendo uma outra abordagem de investimentos chamada de "Buy n Hold" (Comprar e Segurar).

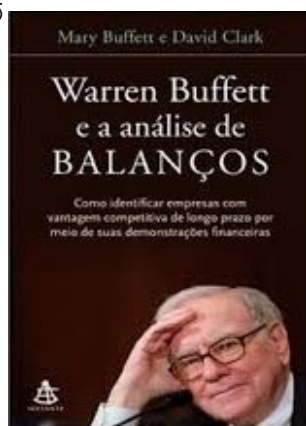
Outros livros sobre análise técnica

PRINCIPAIS LIVROS QUE ME MARCARAM NO BUY AND HOLD

Clique nos livros para compra-los na Amazon

Investindo em Ações no Longo Prazo

Livro escrito pelo Prof. Jeremy Siegel que mostra os resultados de um extenso estudo realizado pelo mesmo sobre o comportamento das ações nos Estados Unidos no longo prazo (últimos 200 anos). O livro é simplesmente incrível e totalmente acessível para qualquer pessoa que pretende investir. O autor não utiliza absolutamente nenhuma linguagem técnica e aborda o assunto de forma muito prática e fácil, mostrando conclusões espetaculares do estudo e, por isso, considero esse livro a bíblia do investidor de longo prazo em qualquer bolsa de valores. Particularmente esse livro foi o que me fez esquecer de vez as especulações na bolsa e adotar a filosofia de investimento em ações para o longo prazo ("Buy n Hold").

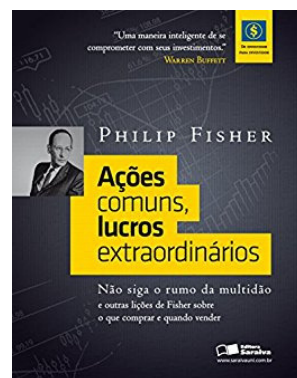
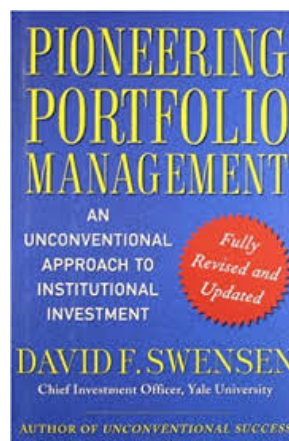
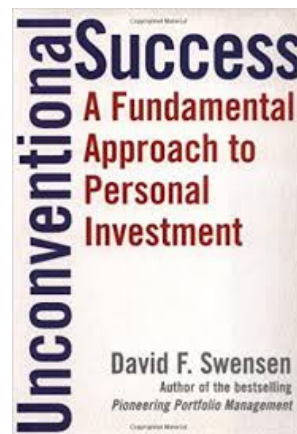
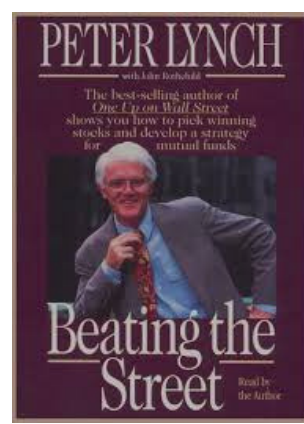
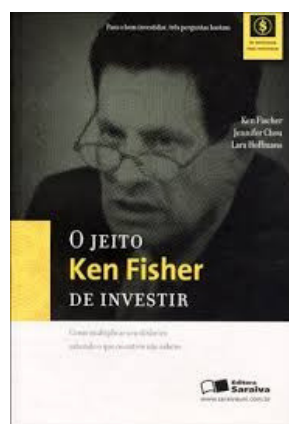
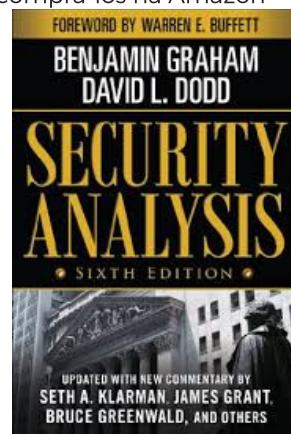
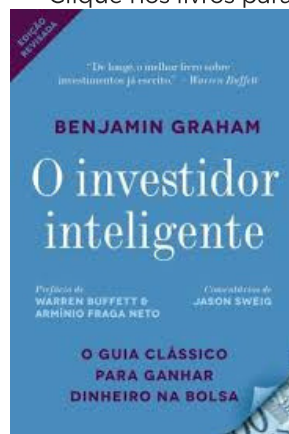
O Jeito Peter Lynch de Investir

Tradução do livro "One Up on Wall Street" escrito por um dos maiores gestores de ações de todos os tempos, Peter Lynch. Livro de fácil leitura no qual o autor conta sua trajetória desde sua formação acadêmia em história, psicologia e filosofia para se tornar um dos mais renomados gestores de ações de todos os tempos. A abordagem de investimentos de Peter Lynch é bastante simples e aplicável para qualquer investidor comum. Outro fator interessante que o livro mostra é a classificação que o autor deu aos diferentes tipos de empresas na bolsa: empresas de crescimento, crescimento rápido, confiáveis, cíclicas, em recuperação e extensivas em ativos.

Warren Buffet e Análise de Balanços

Livro escrito por Mary Buffet (ex nora do Warren Buffet) e pelo escritor David Clark. A ideia do livro é mostrar os pontos mais importantes da contabilidade observados por Warren Buffet. Independente dos pontos serem realmente utilizados por Warren Buffet ou não, o livro é extremamente simples e didático no que se refere ao básico de contabilidade para investidores. Conforme o próprio Warren já disse, "A contabilidade é a língua dos negócios". Saber o básico sobre contabilidade é essencial para saber entender e interpretar os fundamentos e resultados de uma determinada empresa e esse livro é muito bom no que se preza a fazer: ensinar o básico de forma fácil, e simples. No entanto, o livro em português somente é encontrado em sebos, enquanto a versão em inglês pode ser encontrada facilmente à venda.

Clique aqui para assistir um vídeo meu falando mais sobre esses livros

Então, após começar a entender a filosofia de investimentos no longo prazo, comecei a procurar todo o tipo de informação sobre o assunto, inclusive lendo vários outros livros sobre o assunto. Quando cheguei nesse ponto, estava prestes a finalizar a faculdade e havia decidido que, mesmo gostando de engenharia civil, queria seguir minha carreira profissional no ramos de análise de investimentos. Comecei a cursar ainda na faculdade de engenharia civil matérias de contabilidade, finanças e engenharia financeira, como matérias optativas. Após me formar decidi fazer um curso de especialização em contabilidade e macroeconomia em Harvard, como um curso de verão que a universidade disponibilizava.
Voltando dos Estados Unidos, consegui um emprego de analista em um a Fundo de Pensão chamado FIPECq e, posteriormente, fui para outros fundos de pensão e holdings de gestão patrimonial.
Também cursei, durante esse período, cursos de especialização online nas universidades de Yale e de Genebra, além de ter cursado uma pós graduação no Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais (IBMEC), tirando o título de MBA em Finanças.
Lembram o livro de introdução às opções do Bastter que eu havia lido quando comecei os estudo? Pois bem, nesse livro havia um link para o site bastter.com que disponibilizava um quadro com a precificação de várias opções e, também, informações financeiras sobre o resultado das empresas listadas na bolsa de valores aqui do Brasil. O site também funcionava como um fórum de dúvidas e interação entre os usuários, que debatiam sobre os resultados financeiros das empresas. Por ter todos os resultados financeiras das empresas sintetizados, como Receita, Lucro, Endividamento, Patrimônio, o site facilitava muito a vida do investidor de longo prazo, pois se tornava fácil separar as empresas que davam resultado das empresas que davam prejuízo, diminuindo a quantidade de empresas a se analisar.

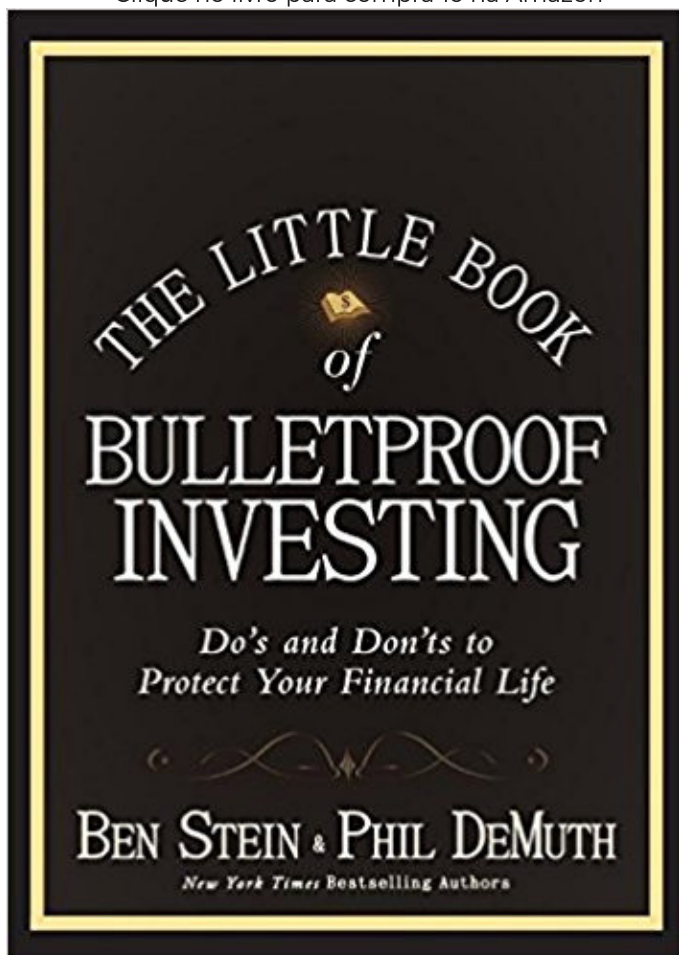
Clique nos livros para compra-los na Amazon

Outros livros sobre investimentos em ações no longo prazo

Clique aqui para assistir um vídeo meu contando melhor essa minha trajetória

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO
INVESTIDOR DE SUCESSO

O INVESTIDOR DE SUCESSO:

- Investe sempre com foco para o
- longo prazo
- Sempre estuda para aprimorar seus
- conhecimentos
- Escuta conselhos e opiniões alheias,
- mas apenas para começar a sua
- análise própria

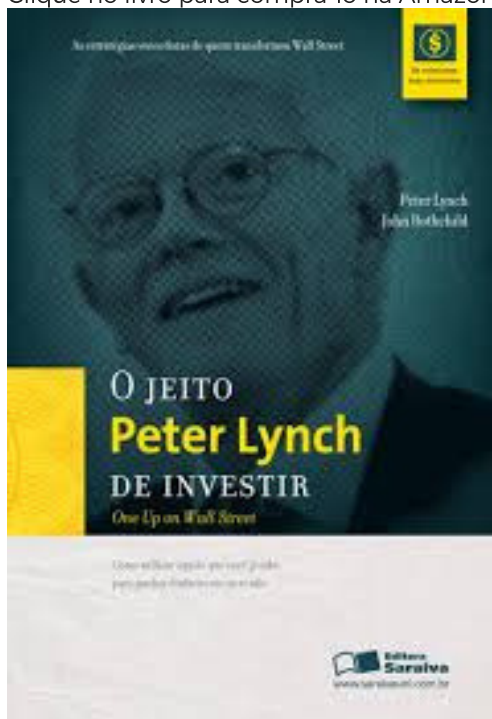
Clique no livro para compra-lo na Amazon

Ao conversar com amigos, familiares e colegas de trabalho, com certeza você já deve ter se deparado com um conceito difundido na cabeça das pessoas de que "investimento é só para profissionais", "investir dá muito trabalho e exige muito tempo" ou ainda que "para investir precisa-se acompanhar de perto o mercado todos os dias". Pois bem, uma ótima notícia para você que está começando é que nada disso é verdade! Mas não é por acaso que as pessoas têm esse comportamento sobre investimentos: eu digo, acreditarem que não são capazes de fazer a própria gestão dos seus recursos. Como muito bem explicado pelos autores Ben Stein e Phil DeMuth explicam em seu livro "The Little Book of Bullet Proof Investing" ("O pequeno livro sobre investimentos à prova de bala"), o círculo vicioso entre investidores e alguém que faz a gestão de seus recursos é inevitável, uma vez que é muito mais confortável psicologicamente colocar o erro dos investimentos em alguém. Veja: caso você pergunte ao seu gerente do banco onde investir e seu investimento der errado, você pode facilmente colocar a culpa nele; caso o investimento dê certo, você pode puxar para si o mérito de ter tomado a decisão certa em escutar aquele aconselhamento. Psicologicamente, é uma situação ganha-ganha escutar os conselhos de alguém sobre onde investir.
Não há, no entanto, problema algum em escutar opiniões alheias sobre investimentos (eu, inclusive, faço isso o tempo todo), o que não podemos fazer é nos enganar e replicar exatamente o conselho de terceiros sem analisarmos sobre os nossos critérios o que estamos fazendo.

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO

INVESTIDOR DE SUCESSO

O INVESTIDOR DE SUCESSO:

- Aprimora suas capacidades
- técnicas profissionais
- Investe seu tempo na sua saúde, na
- sua família e na sua profissão
- Adota estratégias que permitam se
- proteger do seu maior inimigo: Ele
- mesmo

Clique no livro para compra-lo na Amazon

Certa vez um amigo me falou que o ser humano é como um pato. O pato nada, anda, voa e mergulha, mas não faz nada excepcionalmente bem. A nossa vida, se pensarmos bem, tem muito disso. Tirando a própria profissão, que é onde devemos investir todos nossos esforços para nos aprimorarmos cada vez mais, as demais atividades que fazemos não possuímos expertise para nos profissionalizarmos. Com investimentos, não é diferente, devemos saber investir, mas não precisamos fazer isso excepcionalmente bem para sermos investidores de sucesso. Os focos principais de um investidor de sucesso devem ser a sua profissão, a sua família e a sua saúde. Essas, sim, devem ser as principais atividades onde o investidor de sucesso deve gastar a sua energia.
Como Peter Lynch bem colocou no seu livro "One Up on Wall Street" (O jeito Peter Lynch de Investir), qualquer pessoa é plenamente capaz de ter um desempenho satisfatório investindo de forma própria o seu dinheiro, independente de sua profissão (O próprio Peter Lynch era formado em história, psicologia e filosofia).

Pessoalmente, a conclusão a que cheguei é que a estratégia de investimento do investidor de sucesso deve focar no principal inimigo do processo de enriquecimento no longo prazo: Ele mesmo.

O MAIOR INIMIGO DO
INVESTIDOR DE SUCESSO

Cada vez mais chego à conclusão que as estratégias de investimentos adotadas pelos investidores devem levar em consideração o maior risco da carteira de investimentos: o cérebro do investidor. Vocês devem estar pensando: Como assim, Fabio? Como que o meu cérebro, que foi utilizado para tomar as decisões de investimentos é o meu maior inimigo?
O ser humano é um animal que evoluiu ao longo de milhares de anos se comportando em manada. O ser humano é um animal social, pois, desde os primórdios, realizava todas suas tarefas em manada: caçavam em manada, dormiam em cavernas em manada, se alimentavam em manada, criavam os filhotes em manada e mudavam de regiões em manada. Atualmente não é diferente, o ser humano realiza praticamente todas as suas tarefas em manada, e a solidão continua causando vários problemas psicológicos ao indivíduo, como já foi percebido com prisioneiros que ficavam muito tempo em solitárias, sem se comunicar com outros indivíduos.

Mas o que isso tem a ver com os investimentos? TUDO! Lembra a história do ser humano ficar mais confortável em escutar uma "dica" ou um "conselho de alguém" que discutimos anteriormente? Tem tudo a ver com isso e com os seus investimentos. Somos bombardeados todos os dias pela mídia com informações voltadas à política, economia, investimentos e a sociedade de uma forma geral e, muitas vezes, com opiniões e conselhos. Não é incomum ver nos principais jornais algumas publicações como "especialistas dizem que esse é o melhor momento de investir na bolsa" ou "especialistas falam que os próximos anos serão muito ruins para a bolsa". O grande problema é que nós investidores ficamos muito tentados a escutar a opinião dessas pessoas pois NÃO QUEREMOS ERRAR FORA DA MANADA. É extremamente difícil para o ser humano tomar uma decisão contrária à da manada e acabar errando sozinho eventualmente. Errar com a manada é ruim, mas é reconfortante. Errar sozinho é desesperador para o nosso cérebro. Fomos programados assim ao longo dos últimos milhares de anos.

Cabe também ressaltar uma excelente metáfora criada pelo Benjamin Graham em seu livro "O Investidor Inteligente", em 1949, e posteriormente difundida pelo Warren Buffet: "O Sr. Mercado é um ser maníaco depressivo e apático que acorda a cada dia em um desses estados emocionais, ignorando completamente o fundamento e os resultados das empresas". Em momentos de euforia, as expectativas para o futuro são excelentes, fazendo o valor de mercado das empresas subir e, junto, as suas cotações. Em momentos de pânico, as expectativas futuras são péssimas, fazendo as cotações despencarem. O gráfico a seguir exemplifica muito bem o Sr. Mercado.

CRITÉRIOS PARA SELEÇÃO DE AÇÕES

Todas as escolhas nas nossas vidas são uma aposta: quando optamos estudar um ou outro curso na faculdade, quando selecionamos as pessoas com as quais iremos nos relacionar, quando escolhemos onde morar entre tantas outras escolhas. Quando decidimos onde investir o nosso dinheiro não é diferente. São várias premissas que nos fazem adotar uma postura ou outra, pretendendo terminar com mais patrimônio do que se iniciou todo o processo. O objetivo da estratégia é proteger o investidor de vender suas ações em momentos de pânico do mercado, no fundo, e, ao mesmo tempo, obter retornos significativos no longo prazo.

A metodologia do investidor de sucesso apresentada aqui baseia-se em premissas que ajudam o investidor a reduzir o risco de perdas no longo prazo decorrentes das armadilhas mentais que comentamos anteriormente, de forma a sobreviver na bolsa e obter retornos significativos do seu capital do longo prazo.

INVESTIR EM EMPRESAS QUE ESTÃO NO SEU CÍRCULO DE COMPETÊNCIA

Conforme descrito por Warren Buffet, o círculo de competência define as empresas que estão dentro da capacidade de avaliação individual de cada investidor. Cada investidor terá o seu círculo de competência, com base em seus conhecimentos pessoais e em suas crenças. Uma forma de saber se uma empresa está em seu círculo de competência é saber como a empresa gera receita, quais são os seus produtos, quais são suas vantagens perante seus concorrentes e quem são seus clientes. Outra forma que também ajuda a saber se uma empresa está no seu círculo de competência é tentar projetar a sua receita para os próximos anos, não para tentar adivinhar como será o futuro, mas sim para validar se você compreendeu o modelo de negócios dela.

Você não é obrigado a investir em todas empresas da bolsa, e tampouco deve fazer isso, mas é obrigado a investir em empresas que entenda o modelo de negócios onde atua, mesmo que de forma superficial.
É importante ter ciência de que, conforme o tempo passa, você como investidor percebe quais são as empresas que estão no seu círculo de competência e quais não estão. Esse é um processo natural, que irá acontecer ao longo da sua evolução e do seu amadurecimento como investidor.

Clique aqui para assistir um vídeo do próprio Warren Buffet explicando esse conceito

CRITÉRIOS PARA SELEÇÃO DE AÇÕES

Outro fator importantíssimo para que o investidor de sucesso não venda suas ações em pânico no fundo é acompanhar os fundamentos das empresas. Quando nos referimos aos fundamentos da empresa, estamos nos referindo tando à parte qualitativa do modelo de negócios da empresa, quanto à parte quantitativa dos resultados. A parte qualitativa está muito relacionada ao seu círculo de competência, discutido anteriormente, de forma a avaliar se a empresa preenche os seus requisitos de estudo. A parte quantitativa está relacionada aos resultados financeiros apresentados trimestralmente e anualmente pelas empresas.

As empresas de capital aberto tem um site chamado RI (Relacionamento com Investidores) onde é possível obter todas informações sobre os resultados, apresentações, fatos relevantes e comunicados da empresa de uma forma geral. É o ambiente de comunicação entre a empresa e os investidores. As empresas também possuem um número de telefone para atender os investidores e tirarem dúvidas,

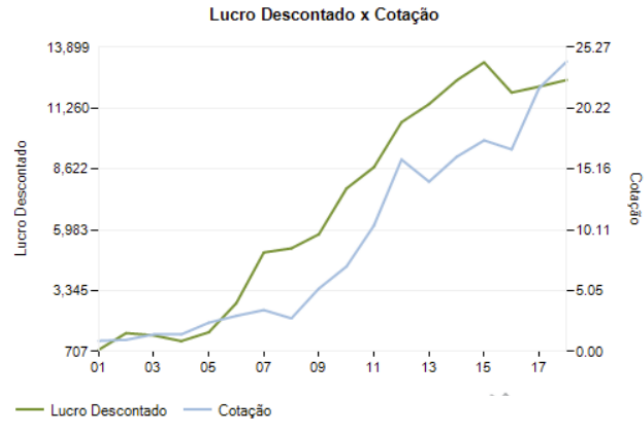
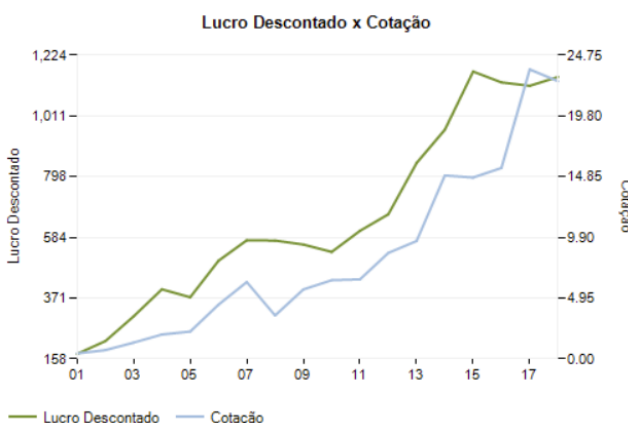
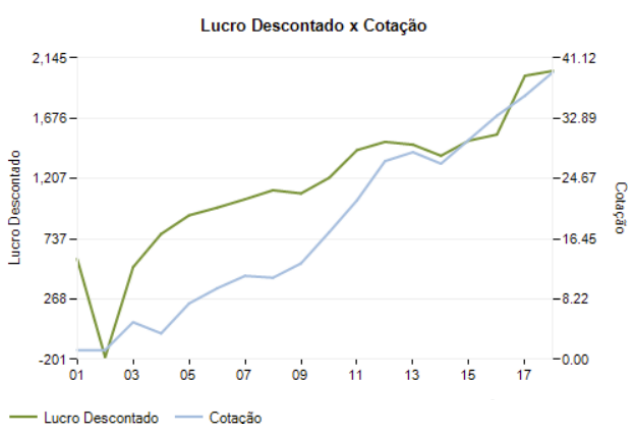
ACOMPANHAR O RESULTADO DAS EMPRESAS

Para companhar o resultado das empresas, basta acessar o site de relação com investidores (RI) das empresas listadas na bolsa. Basta procurar no google o nome da empresa e "relação com investidores" que você encontrará a página oficial. No site de RI, as empresas disponibilizam todos os resultados, além de apresentações institucionais e todas informações que julgam ser importantes para os seus investidores.

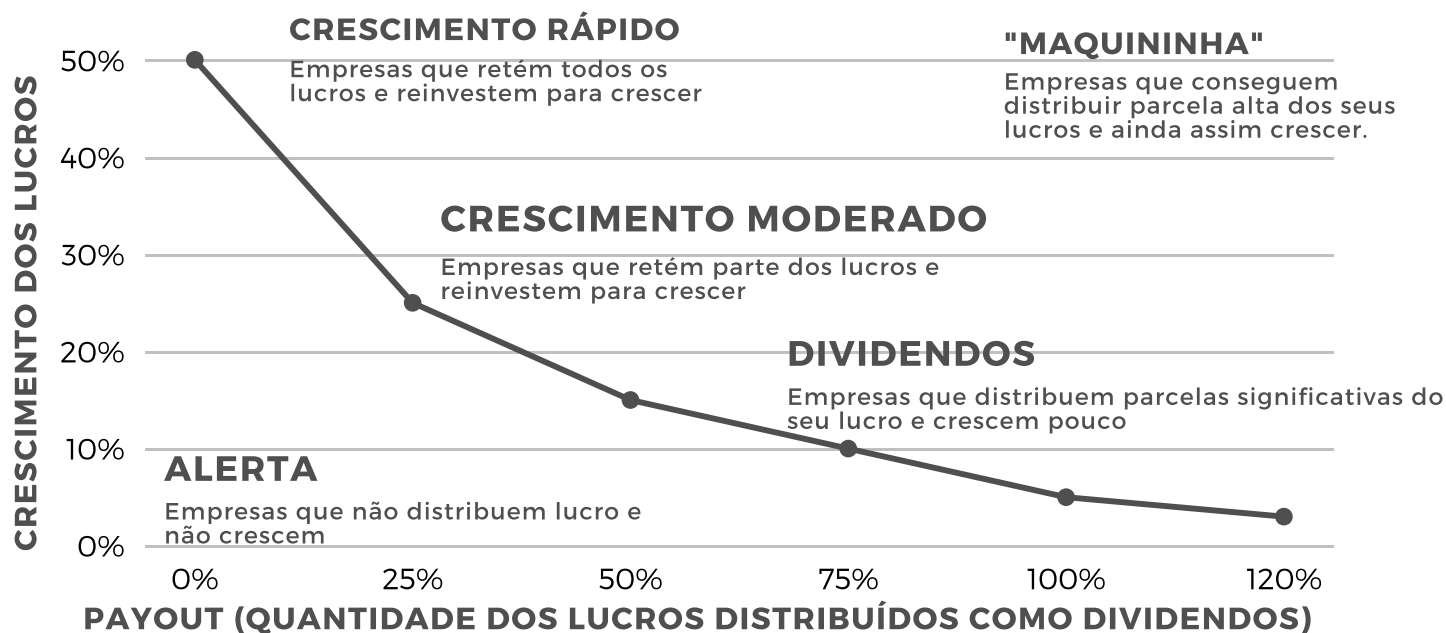
ESCOLHER EMPRESAS COM RESULTADOS CONSISTENTES E CRESCENTES

O valor de mercado das empresas segue os seus lucros. É muito fácil perceber isso: se uma padaria gera R$ 500.000,00 em um ano e passa a gerar R$ 1.000.000,00 de lucro no ano seguinte, caso o dono da padaria resolva vende-la no ano seguinte, conseguirá um valor mais alto pelo seu negócio. Com ações funciona da mesma forma: conforme as empresas vão aumentando o seu lucro, seu valor de mercado aumenta, trazendo retorno para os investidores. Portanto, o investidor de sucesso investe sempre em empresas que apresentam resultados sólidos e crescentes.

LUCRO E COTAÇÃO NO LONGO PRAZO

Os gráficos a seguir mostram a evolução das cotações das ações e a evolução do lucro líquido anual de algumas empresas. Como é possível perceber, as cotações seguem a evolução do lucro das empresas no longo prazo. Para a plotagem do gráfico, utilizou-se apenas as cotações de fechamento do última dia do ano. Da esquerda para a direita, de cima para baixo: EGIE3, MDIA3, WEGE3 eABEV3.

Dessa forma, adotando os princípios discutidos anteriormente de investir em empresas cujo negócio se conhece, que apresentam lucros e resultados consistentes e acompanhar os resultados dessas empresas ao longo dos anos, estabelecemos uma estratégia que, além de fortalecer a confiança do investidor em momentos de pânico generalizado no mercado, se mostra vencedora no longo prazo. Esses são os três pilares de conceitos básicos e fundamentos que acredito serem fundamentais para formar um investidor de sucesso no longo prazo.

CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS

TIPOS DE EMPRESA

A classificação de empresas mostrada no gráfico acima serve para o investidor entender o momento em que a empresa em que ele investe se encontra. Independente do setor, as empresas podem ser facilmente classificadas em um desses 5 grupos mostrados no gráfico acima.

O ciclo normal de uma empresa é nascer, crescer de forma rápida, crescer de forma moderada, estabilizar sua receita e sua expansão, parar de crescer e apenas distribuir lucro para seus acionistas. Quando uma empresa inicia, o objetivo principal dela deve ser tomar market share (parcela de mercado) de seus concorrentes e, para fazer isso, a empresa precisa investir nela mesmo e crescer seu modelo de negócios. Conforme os anos vão se passando e seu plano de negócios vai se concretizando, a empresa começa a crescer cada vez menos, pois dentro do mercado daquele produto/serviço onde ela atua, há um limite de mercado que ela consegue atuar (mesmo que seja todo o mercado daquele produto). Dessa forma, após se estabelecer dentro desse negócio, a empresa não precisa mais investir em seu crescimento da mesma forma que no começo e então passa a distribuir seus resultados para os sócios em forma de dividendos.

Esse é o ciclo natural das empresas, e é importante entender onde a empresa em que você está investindo se encontra, para saber interpretar melhor os resultados que elas apresentam ao longo dos anos. Também há a possibilidade de a empresa, após dominar um determinado mercado, tentar dominar outro. Peter Lynch chamava isso de "piorização" (um trocadilho com a palavra diversificação). Ao tentar diversificar os produtos e o nicho de atuação, as empresas acabam muitas vezes tendo resultados muito piores do que sua atividade principal, destruindo valor para seus acionistas ao invés de construir valor.

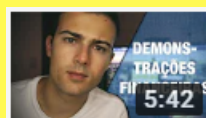
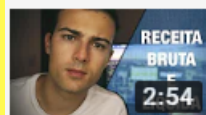
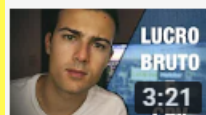
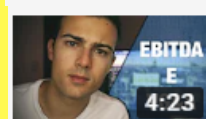
É importante ressaltar que no mercado brasileiro é comum que as empresas definam em estatuto uma distribuição mínima de pelo menos 25% do Lucro Líquido em forma de dividendos, tornando mais raras as empresas que não distribuem nenhuma quantia em forma de dividendos, que seriam as empresas de crescimento rápido.

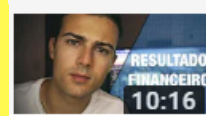
O BÁSICO DE CONTABILIDADE PARA INVESTIDORES

A contabilidade é a linguagem dos negócios. Pedir para alguém analisar uma empresa sem saber o básico de contabilidade equivale a pedir para essa pessoa interpretar um texto sem saber ler.

A contabilidade é cheia de nuances e tecnicidades, tanto que existe uma formação acadêmica em ciências contábeis. Mas eu tenho uma ótima notícia para você: para ser um investidor de sucesso e fazer uma análise e uma leitura adequada sobre os resultados de uma empresa, você precisa somente saber o básico sobre contabilidade.

Da mesma forma que não precisamos cursar uma faculdade de Letras ou Literatura para ler um bom livro e interpretá-lo, também não precisamos ser formados em contabilidade para saber interpretar uma Demonstração Financeira. Na verdade, o único conhecimento que você precisa saber para conseguir analisar uma demonstração financeira é somar, subtrair, dividir e multiplicar!

As Demonstrações Financeiras são fornecidas trimestralmente ao longo do ano e, normalmente, as informações do último trimestre do ano são fornecidas com base anual, ao invés de base trimestral como nos demais trimestres. A nomenclatura dos períodos são feitas com o primeiro dígito representando o trimestre, seguido de um "T" e do ano de referência. As demonstrações financeiras do segundo trimestre de 2018, por exemplo, recebe a nomenclatura de 2T18.

Demonstrações Financeiras - Contabilidade para Investidores #1
Canal do Holder

Receita Bruta e Receita Líquida - Contabilidade para Investidores #2
Canal do Holder

LUCRO BRUTO e CPV - Contabilidade para Investidores #3
Canal do Holder

EBITDA e VG&A - Contabilidade para Investidores #4
Canal do Holder

Depreciação e Amortização - Contabilidade para Investidores #5
Canal do Holder

Resultado Financeiro - Contabilidade para Investidores #6
Canal do Holder

Clique aqui para assistir a essa série completa sobre Contabilidade para Investidores de forma simples e descomplicada. Clique nos videos para assistir cada um deles

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS MAIS IMPORTANTES PARA O INVESTIDOR

- Balanço Patrimonial
- Demonstração do Resultado do Exercício
- Demonstração do Fluxo de Caixa

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

A Demonstração do Resultado do Exercício ("DRE") é a demonstração financeira que mostra o resultado da empresa em um determinado período. Por se tratar de transações financeiras que ocorrem em um determinado período, devemos olhara para a DRE como se fosse um filme das operações da empresa durante um determinado período (seja ele o trimestre ou o ano em referência).

A DRE se inicia com a Receita Bruta da empresa, que são todas as receitas que a empresa recebeu naquele período, seja vendendo serviços ou produtos. Após se deduzir todos os gastos no período, chega-se no lucro líquido, que é o valor que remunera os acionistas.

Pois bem, considerando que a primeira linha da DRE é a Receita Bruta, que são todos os faturamentos recebidos pela empresa, reduzindo os impostos que incidem sobre a Receita, as devoluções dos clientes e os descontos, chega-se no que chamamos de Receita Líquida. Subtrai-se então os custos individualizados dos produtos vendidos naquele período e chega-se no que chamamos de Resultado Bruto. Normalmente, o Resultado Bruto é referente ao resultado da empresa no "chão de fábrica", uma vez que conseguimos individualizar os custos das fábricas em função do total de unidades produzidas, conseguindo contabilmente separar o que foi de custo específico de cada produto produzido (ex: Considerando que a fábrica construiu 100 unidades de calçados e teve R$ 10.000,00 de custo, é possível atribuir R$ 100,00 de custo por calçado).

Após o cálculo do Lucro Bruto, exclui-se as despesas operacionais, que são normalmente referentes à parte administrativa das empresas, chamadas também de Despesas Gerais, Administrativas e de Vendas. Essas são as despesas normalmente atribuídas aos escritórios administrativos da empresa, despesas com marketing e propaganda, e todas outras despesas com pessoal que não estejam direcionadas especificamente às fábricas da empresa, por exemplo, É difícil individualizar esses gastos a cada um dos produtos pois uma mesma unidade administrativa fornece suporte para várias fábricas, por exemplo. (ex: o setor de RH, que fica na matriz, atende todos os funcionários de diversas fábricas, impossibilitando a segregação dessa despesa individualizada para cada calçado produzido). Após então reduzir essas despesas do Lucro Bruto, chegado ao lucro operacional antes de depreciação e amortização (comumente chamado da sigla abreviada em inglês "EBITDA"). O EBITDA, portanto, é o que a empresa gerou operacionalmente em um determinado período.

A depreciação e a amortização, como comentado por Charlie Munger, renomado investidor sócio de Warren Buffet, é uma despesa que muitos desconsideram, que não possui efeito caixa, mas que, na verdade, é uma despesa bem real e bem presente dentro das empresas. A depreciação acontece quando a empresa investe em um determinado ativo: após o investimento, o ativo deprecia ao longo do tempo e, eventualmente, precisará ser reposto para que a empresa continue suas operações. (ex: a empresa comprou uma máquina nova para produzir calçados, sendo que a mesma apresenta vida útil de 5 anos. Apesar de a empresa ter pago à vista o investimento no maquinário, a despesa com essa maquinário entrará como depreciação anualmente, equivalente a 20% do valor investido, de forma que após 5 anos o valor total investido esteja completamente depreciado. Portanto, após retirar a depreciação e amortização do EBITDA, chega-se ao EBIT, que é o Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro e do Imposto de Renda.

O Resultado Financeiro da empresa, de forma simplificada, é obtido somando-se os rendimentos financeiros do caixa e subtraindo-se os juros pagos das dívidas. Empresas com mais caixa do que dívida costumam ter um resultado financeiro positivo, aumentando o EBIT. Empresas com muito mais dívida que caixa costumam ter o Resultado Financeiro negativo, reduzindo o EBIT. Operações de proteção cambial e outras operações com derivativos também entram somando e subtraindo ao Resultado Financeiro da Empresa.

Subtraindo o Resultado Financeiro do EBIT, chega-se no Lucro Antes do Imposto de Renda ("LAIR"). A alíquota de imposto de renda atualmente no Brasil encontra-se em torno de 34% desse resultado. Após o pagamento do imposto renda, chega-se ao Lucro Líquido da empresa.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Outra consideração importante é que muitas empresas atuam em seu modelo de negócios através de participação em outras empresas. Uma empresa que investe exclusivamente através desse modelo de negócios é chamada de holding. Independente de a empresa ser uma holding ou não, a partir do momento em que ela investe em outra empresa e detém o controle (ou seja, a maioria das ações) de uma outra empresa, ela é obrigada a consolidar os resultados dessa empresa investida em seu balanço patrimonial. Ou seja, quando lemos o balanço patrimonial, ele tem o resultado consolidado de todas empresas que são investidas. No entanto, em algumas ocasiões, a empresa não possui a totalidade das ações das empresas investidas, fazendo com que o resultado, ao ser consolidado em um único balanço, fique "inflado" com resultados a maiores. (ex: uma empresa detém 51% das ações e o controle de uma investida. Essa investida gerou R$ 100.000,00 de Receita e R$ 50.000,00 de Lucro Líquido. Ao olharmos a DRE da empresa controladora, iremos ver os R$ 100.000,00 de Receita e R$ 50.000,00 de Lucro Líquido, apesar da mesma possuir apenas 51% da investida).
Dessa forma, a corrigir as devidas participações acionárias nas empresas investidas, após o cálculo do Lucro Líquido, como vimos na página anterior, entra uma linha chamada "Lucro Atribuído aos Sócios Não Controladores", que exclui do lucro líquido consolidado os resultados referentes aos outros sócios das empresas investidas. Após essa exclusão, chega-se no Lucro Líquido dos Acionistas Controladores. No caso do exemplo anterior, a empresa subtrairia dos R$ 50.000,00 um valor de R$ 24.500,00 desse total, referente ao demais acionistas da empresa que investe, sobrando um Lucro Líquido Atribuído aos Sócios Controladores de R$ 25.500,00. Caso a empresa tenha participação minoritária em outra empresa, os resultados não são consolidados, e o resultado dessa outra empresa entra no final da DRE como "Lucro Atribuído aos acionistas não controladores", conforme no exemplo abaixo.

Demonstração de Resultado do Exercício (GRND3)

	2017
(=) RECEITA BRUTA	2.727.675
(-) Impostos, Devoluções e Descontos	(475.703)
(=) RECEITA LÍQUIDA	2.251.972
(-) Custo dos Produtos Vendidos	(1.151.216)
(=) LUCRO BRUTO	1.100.756
(-) Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas	(578.207)
(=) EBITDA	522.549
(-) Depreciação e Amortização	(56.959)
(=) EBIT	465.590
(-/+) Resultado Financeiro	238.502
(=) Lucro Antes do Imposto de Renda	704.092
(-) Imposto de Renda	(44.106)
(=) Lucro Líquido	660.903
(-) Participação dos Acionistas não Controladores	26
(=) Lucro Atribuído aos Acionistas Controladores	660.929

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

48,9%

MARGEM BRUTA

A Margem Bruta representa quanto os custos dos produtos vendidos representam em relação às Receitas Líquidas das empresas. É calculada dividindo o Lucro Bruto pela Receita Líquida.

24,5%

MARGEM EBITDA

A Margem EBITDA, ou Margem Operacional, mostra quanto da Receita Líquida sobrou após todos os gastos operacionais e custo dos produtos vendidos. É calculada dividindo o EBITDA pela Receita Líquida

29,3%

MARGEM LÍQUIDA

A Margem Líquida representa quanto da Receita Líquida se converteu em Lucro Líquido para os acionistas, após o pagamento de todos os gastos da empresa. É calculada dividindo o Lucro Líquido pela Receita Líquida

Para facilitar a interpretação da DRE e também compararmos diferentes resultados de diferentes empresas podemos utilizar alguns indicadores. Os indicadores de margem são os mais simples e mais comumente usados pelas empresas para comparar os resultados entre diferentes trimestres e anos. As margens são utilizadas pelas empresas para medir a evolução dos gastos e eficiência em produção e operacional do seu negócio.

Outro indicador bem interessante é o Grau de Alavancagem Operacional (GAO), que se encontra dividindo-se o EBIT pelo Lucro Bruto. No caso da GRND3, empresa em exemplo, esse indicador é de 42%. Esse indicador mostra o peso das despesas operacionais em relação os custos dos produtos vendidos pela empresa, e sua interpretação é bem simples: ele representa quanto a receita precisa cair para a empresa começar a ter prejuízos operacionais. Ou seja, no caso da GRND3, a empresa pode ter uma queda de até 42% em suas vendas que ainda apresentará lucro operacional. Caso as vendas caiam mais do que 42%, a empresa passa a ter prejuízo operacional. Esse indicador mostra o nível de elasticidade do negócio em relação à possíveis dificuldades a serem apresentadas pela empresa futuramente. Valores abaixo de 10% mostram empresas bastante alavancadas operacionalmente, de forma que com uma pequena queda nas vendas a empresa passa a ter prejuízo operacional. Valores acima de 30% mostram empresas que são pouco alavancadas operacionalmente, de forma a poderem sofrer quedas em suas receitas e continuarem tendo lucro operacional positivo.

GAO = 42%

BALANÇO PATRIMONIAL

O Balanço Patrimonial é a Demonstração Financeira que mostra os ativos (bens e direitos) e os passivos (obrigações e dívidas da empresa com terceiros) de uma determinada empresa. Tradicionalmente, os ativos são dispostos do lado esquerdo e os passivos do lado direito. Do lado direito do Balanço Patrimonial, também é disposto o Patrimônio Líquido da Empresa que representa o capital dos acionistas da empresa. Para se chegar ao valor do Patrimônio Líquido, subtrai-se dos Ativos o total dos Passivos. Tudo que a empresa tem de bens e direitos, menos suas obrigações perante terceiros, é o que sobra de capital para os sócios.

O lado direito do Balanço Patrimonial (Patrimônio Líquido e Passivos) também pode ser visto como as fontes de financiamento dos ativos da empresa (lado esquerdo do Balanço Patrimonial). O capital dos sócios, representado pelo Patrimônio Líquido, somado ao capital de terceiros, representado pelos passivos, são recebidos pela empresa e investidos nos ativos, que são os bens da empresa geradores de novos recursos e que, se bem investidos, retornam mais capital do que investido inicialmente, proporcionando lucro aos acionistas.

Os ativos que podem ser liquidados em menos de um ano são agrupados sob a rúbrica ativo circulante, enquanto os passivos que precisam ser pagos em menos de um ano são agrupados sob a rúbrica passivo circulante. Os demais ativos são agrupados em Ativos Não Circulante e Passivos Não Circulante.

O quadro a seguir mostra um resumo do Balanço Patrimonial da Grendene S.A. para o ano de 2017.

Balanço Patrimonial (GRND3)

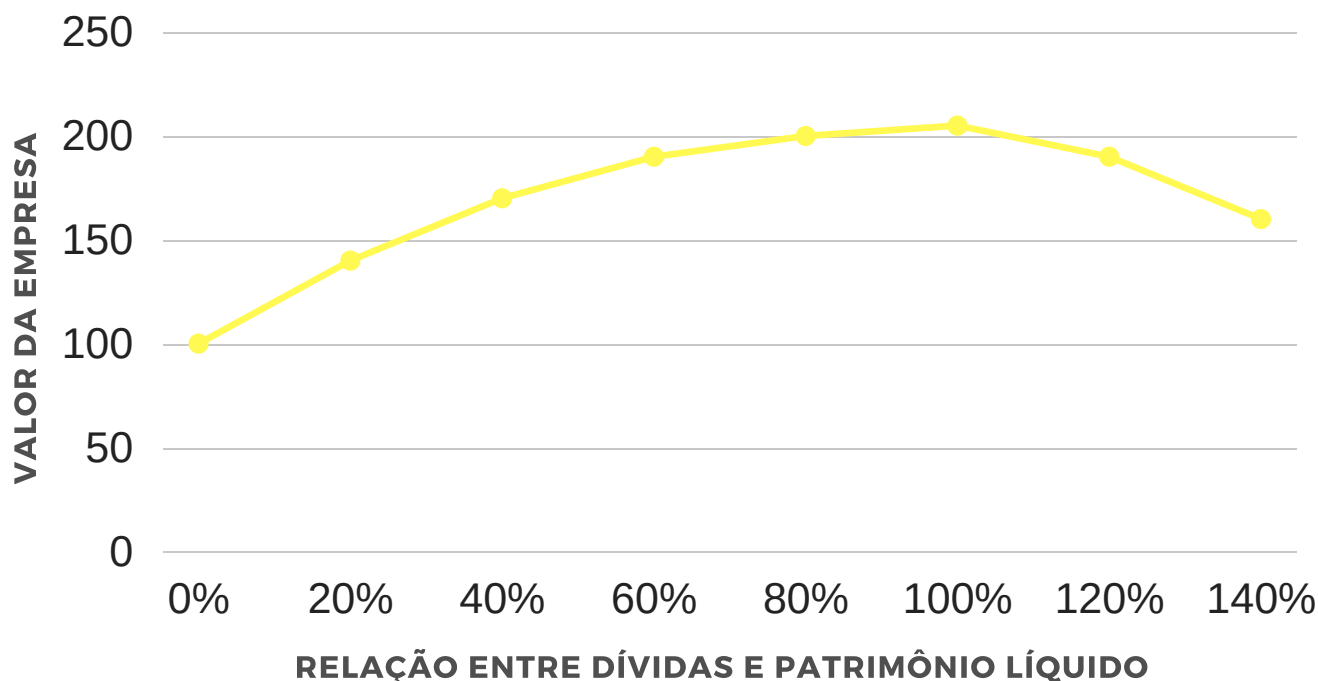
	2017		2017
Ativo Circulante	2.846.997	Passivo Circulante	322.074
Caixa e Equivalentes	1.567.596	Obrigações Trabalhistas	59.942
Contas a Receber	927.173	Fornecedores	36.705
Estoques	279.267	Empréstimos e Financiamentos	89.666
Outros	72.961	Outros	135.761
Ativo Não Circulante	729.011	Passivo Não Circulante	36.325
Ativos Realizáveis no Longo Prazo	276.957	Empréstimos e Financiamentos	33.961
Imobilizado	422.361	Outros	2.364
Outros	29.693		
		PASSIVO TOTAL	358.399
		Patrimônio Líquido	3.217.609
		Capital Social	1.231.302
		Reserva de Lucros	1.965.609
		Outros	20.698
ATIVO TOTAL	3.576.008	PASSIVO+PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3.576.008

PDF Clique aqui para ter acesso às demonstrações financeiras da GRND3.

Bastter.com seu melhor amigo — Clique aqui para ter acesso aos quadros da GRND3 na Bastter.com

BALANÇO PATRIMONIAL

Pelo Balanço Patrimonial podemos identificar o que chamamos de estrutura de capital de uma empresa. A estrutura de capital se refere à quantidade de capital próprio (patrimônio líquido) em relação ao capital de terceiros (empréstimos e financiamentos). A remuneração das dívidas, ou seja, do capital de terceiros, é contratada em forma de renda fixa, ou seja, o valor do pagamento dos juros é pré acordado na hora de tomar a dívida. O capital próprio, ou seja, o capital dos acionistas, é remunerado de forma variável, pois o mesmo é remunerado a partir do Lucro Líquido, que é influenciado por uma série de fatores, como aumento/redução de Receita, Custos, Despesas, entre outros fatores, como visto anteriormente. Isso faz com que o capital de terceiros tenha um risco menor e, portanto, deve possuir uma remuneração menor, enquanto o capital dos sócios, através das ações, deve possuir um retorno maior, por ter um risco maior, apesar de variar com o tempo. Essa variação do Lucro Líquido é, então, o principal fator que influencia na cotação das ações, pois é ele que remunera os sócios, comprovando a correlação entre lucro líquido e cotação mostrada anteriormente.

Conforme visto anteriormente no DRE, os juros das dívidas entram no Resultado Financeiro fazendo com que os credores da empresa recebam a remuneração pelo seu capital antes do sócio, confirmando novamente o menor risco (e também menor retorno) esperado para os credores da empresa em relação ao capital dos sócios. Esse também é o principal motivo de as empresas tomarem dívidas: como o pagamento dos juros abate o valor do Lucro Antes do Imposto de Renda, os juros pagos pelas dívidas reduzem a base de cálculo para pagamento do imposto de renda, fazendo a empresa pagar menos imposto do que se todos investimentos viessem dos sócios (não tendo despesas com juros para abater da báse de cálculo do imposto de renda). Esse abatimento da base de cálculo faz, então, com que os juros da dívida fiquem ainda mais baratos para a empresa. Portanto, o simples fato das empresas tomarem dívidas faz com que ela gere valor aos acionistas. O gráfico a seguir mostra, de forma geral, o aumento de valor para os acionistas conforme a empresa toma dívidas.

Como é possível observar, conforme a relação dívida e patrimônio aumenta (eixo horizontal), o valor da empresa também aumenta. A partir de um certo ponto, normalmente 100% (que representa a mesma quantidade de capital de terceiros e de capital de sócios), o valor da empresa começa a diminuir ao invés de aumentar, pois o risco passa a ser muito grande com a alta quantidade de dívidas e obrigações que a empresa se comprometeu, passando a empresa a ter um maior risco de falência. A curva apresentada é genéria, e os valores e relações mudam conforme o setor de atuação da empresa. Em geral, quanto mais estável e previsível é o resultado futuro da empresa, mais dívida a empresa pode adquirir continuando a gerar valor

BALANÇO PATRIMONIAL

6%

DÍV.BRUTA/PATR.LÍQ.
(DIV.B/PL)

A relação de Dívida Bruta da empresa, ou seja, o seu endividamento total, com o Patrimônio é exatamente o que é visto no gráfico da página anterior, e mostra a relação entre dívidas e patrimônio. Empresas com valores superiores a 1 possuem uma estrutura de capital alavancada, ou seja, alto nível de endividamento, e devem ser analisadas com mais cuidado.

0

DÍV.LIQUIDA/EBITDA

A Dívida Líquida é calculada a partir da Dívida Bruta, subtraindo-se o Caixa da empresa. Dessa forma, o indicador Dív. Líquida/EBITDA indica quantas vezes a empresa possui em dívida em relação ao seu lucro operacional anual (EBITDA). Empresas com esse indicador acima de 3 devem ser ser analisadas mais de perto, pois provavelmente possuem um nível de alavancagem alta.

110

ÍNDICE DE COBERTURA

O Índice de Cobertura é encontrado dividindo-se o EBIT pelas despesas com o pagamento dos juros das dívidas da empresa. Na prática, esse índice representa quantas vezes a empresa está gerando com suas operações em relação ao que gasta com o pagamento dos juros das dívidas. Deve ser utilizado com os outros indicadores na na análise da dívida.

A análise ideal do endividamento das empresas deve utilizar sempre os três indicadores, de forma a gerar uma visão macro e compreensiva dos fatores de endividamento de uma empresa. Cada setor da economia e cada empresa possuem suas próprias características e a interpretação de apenas um dos indicadores de forma isolada pode gerar distorções na análise.

As análises dos indicadores do Balanço Patrimonial normalmente se baseiam em observar a estrutura de capital da empresa, como ela se financia e o seu nível de endividamento

DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

Quando uma empresa vende um determinado produto ou serviço, ela deve contabilmente registrar essa venda, independente de ter recebido o pagamento pelo produto ou serviço prestado. Isso é o que é chamado contabilmente de Regime de Competência: os lançamentos contábeis devem ser feitos com base na efetivação do compromisso de compra e venda de um produto ou serviço, independente do momento em que se dá o seu pagamento.

Dessa forma, é importante analisar, além da DRE, quais foram as movimentações que ocorreram no caixa da empresa em um determinado período. Para isso foi criada a Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC), que mostra quais foram todas as entradas e saídas do Caixa da empresa em um determinado período. Para facilitar a interpretação dos dados, o Fluxo de Caixa é Dividido em 3 partes, dependendo do tipo de operação que se dê: Fluxo de Caixa Operacional (FCO), Fluxo de Caixa de Investimentos (FCI) e Fluxo de Caixa de Financiamentos.

Como o Próprio nome diz, o Fluxo de Caixa Operacional (FCO) registra todas as entradas e saídas do caixa referentes à operação-fim da empresa: venda de produtos, pagamento de funcionários, pagamento dos custos dos produtos vendidos, pagamento de fornecedores, aluguel dos escritórios, pagamento de juros das dívidas, entre outros.
Já o Fluxo de Caixa de Investimentos (FCI) mostra todas entradas e saídas no caixa referente aos investimentos da empresa: compra e venda de novas máquinas, veículos, fábricas, e, em geral, todos os ativos imobilizados da empresa.
O Fluxo de Caixa de Financiamentos (FCF) mostra todas as transações que ocorreram entre a empresa, os sócios e os credores, como o pagamento de dividendos, amortização de dívidas, emissão de novas ações, emissão de novas dívidas.

Da mesma forma que a DRE, a Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC) deve ser olhada como um filme, onde os valores se referem aos acontecimentos ao longo de um período, seja ele um trimestre, semestre ou um ano. A imagem a seguir mostra a Demonstração do Fluxo de Caixa da Grendene S.A, como exemplo, durante o ano de 2017. O Fluxo de Caixa total representa a variação no Caixa no período e pode ser encontrado somando-se o FCO, FCI e FCF

Demonstração do Fluxo de Caixa (GRND3)

	2017
FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	526
FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTOS	(136)
FLUXO DE CAIXA DE FINANCIAMENTOS	(391)
FLUXO DE CAIXA TOTAL	5

DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

418

FCL CAPEX

O Fluxo de Caixa Livre CAPEX, ou FCL CAPEX é a quantidade de caixa gerada proveniente das operações da empresa, menos o que a empresa utilizou para investir diretamente em suas atividades fim. O CAPEX é a abreviação para "Capital Expendure", que traduzido significa gastos com capital. Na prática, o CAPEX é o quanto a empresa investiu em suas operações. O valor é obtido pelo FCO menos o CAPEX.

21%

CAPEX/FCO

O indicador CAPEX/FCO indica quantos porcento do caixa gerado operacionalmente (FCO) pela empresa está sendo reinvestido nas operações da empresa, seja para expansão ou para repor os desgastes naturais da própria operação. Empresas de cresimento possuem esse indicador próximos ou superiores a 100%. Empresas mais estáveis e consolidadas em seu modelo de negócios apresentam esse valor próximos ou inferiores a 10%.

1,77

CAPEX/D&A

D&A é a abreviação para Depreciação e Amortização. O indicador CAPEX/D&A representa quantas vezes a empresa está investindo em relação à Depreciação e Amortização dos equipamentos. Uma empresa que possui esse indicador próximo a 1 está praticamente repondo a depreciação dos equipamentos e, portanto, não está expandindo suas operações. Empresas com o valor superior a 1 investem mais do que o necessário para repor a depreciação e, portanto, devem estar crescendo as operações.

A análise ideal do Fluxo de Caixa de uma empresa deve utilizar os três indicadores apresentados acima conjuntamente, e nunca de forma isolada. Cada setor da economia e cada empresa possuem suas próprias características e a interpretação de apenas um dos indicadores de forma isolada pode gerar distorções na análise.

As análises dos indicadores do Fluxo de Caixa normalmente se baseiam em observar o nível de geração de caixa operacional de uma empresa com novos investimentos em suas operações, indicando uma tendência de expansão do modelo de negócios ou estabilidade do mesmo.

AS 5 FORÇAS DE MICHAEL PORTER

As 5 Forças de Porter é um modelo que identifica e analisa cinco forças competitivas que modelam todas as indústrias e ajudam a determinar as fraquezas e forças de cada uma delas. O modelo foi proposto por Michael Porter em uma publicação na Harvard Business Review em 1979. Frequentemente o modelo é utilizado para determinar as estratégias corporativas das empresas, considerando que o modelo pode ser aplicado para qualquer segmento da economia, de forma a procurar por lucratividade e atratividade.

Uma excelente analogia sobre o capitalismo feita por Warren Buffet é a de que as empresas são como castelos: a partir de um momento que você se torna dono de um castelo, os donos dos castelos, ao redor irão constantemente tentar atacar o seu castelo e tomá-lo para si. Portanto, se você for se tornar dono de um castelo, é bom que ele tenha um grande fosso e várias proteções diferentes para se proteger. Dessa forma, As 5 Forças de Porter mostram de forma simples como podemos observar essas vantagens competitivas das empresas.

1. Competição em um Setor

A importância dessa força é o número de competidores dentro de uma mesmo setor e suas habilidades em ameaçar a empresa. Quanto maior o número de competidores, considerando a quantidade de produtos e serviços oferecidos, menor o poder de uma determinada companhia. Nesse tipo de indústria, caso um cliente ou um fornecedor não esteja confortável com as condições, serviços e produtos de uma empresa, ele pode facilmente migrar para outro concorrente. Um exemplo desse setor é o varejo de alimentos (supermercados) e varejo de roupas, até certo ponto.

2. Potenciais Novos Entrantes em um Setor

A força de uma empresa também é afetada pela força e dificuldade de novos entrantes ingressarem no mercado e se tornarem novos concorrentes. Quanto menos tempo e menos recursos forem necessários para criar uma empresa em um determinado segmento, mais arriscado e mais fraca é a proteção de uma determinada empresa dentro desse segmento. Um segmento com fortes barreiras de entradas é mais atraente para empresas que prefiram atuar e operar com uma menor quantidade de competidores. Um exemplo dessa força é o setor de Bancos.

AS 5 FORÇAS
DE MICHAEL PORTER

3. Poder de Barganha com Fornecedores

O poder de barganha com fornecedores de uma empresa está altamente atrelado ao nível de especificação dos insumos necessários de uma companhia e ao número de fornecedores dispostos a fornecer aquele produto. Se a empresa possui apenas um fornecedor e necessita de insumos específicos desse fornecedor, o mesmo é uma forte ameaça para a empresa pois, se decidir elevar os preços, a empresa terá que aceitar e terá pouco poder para negociar. Um exemplo e contra exemplo dessa força é o setor de compra de insumos alimentícios (farinha de trigo) e o setor de compra de combustíveis, respectivamente.

4. Poder de Barganha com Clientes

O poder de barganha com clientes está relacionado com a habilidade dos clientes em reduzir o preço pago por determinadas mercadorias. Empresas que possuem poucos clientes responsáveis por uma grande parcela de suas vendas têm pouco poder de barganha para renegociar os contratos, enquanto empresas que possuem uma grande quantidade de clientes possuem um grande poder de barganha na renegociação das condições dos contratos. Um exemplo e contra exemplo dessa força é a venda de combustíveis no Brasil, e a venda de produtos alimentícios.

5. Ameaça de Substitutos

A ameaça de substitutos é a possibilidade de troca dos serviços por algum parecido de um concorrente de uma determinada empresa. Quando uma determinada empresa fornece um produto que é facilmente substituído por outro equivalente, as forças não são tão intensas. Um exemplo disso foi a substituição de carne por frango, no ano de 2016 com a alta da inflação. Outro exemplo é a competição entre Netflix, GooglePlay e Amazon Prime, que oferecem serviços similares de filmes e séries.

Clique aqui para assistir uma palestra completa e legendada com o próprio Michael Porter sobre Estratégias Competitivas

FABIO RIBEIRO FARIA CNPI N.1711

MUITO OBRIGADO PELA LEITURA!

Gostou desse E-Book? Compartilhe com seus amigos!

Espero que com a leitura desse breve E-Book eu possa ter contribuído de alguma forma na sua evolução como investidor.

"A MELHOR COISA QUE UMA PESSOA PODE FAZER É AJUDAR UM OUTRO SER HUMANO A OBTER MAIS CONHECIMENTO".

CHARLIE MUNGER